

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	XI
1 Erfolg und Nutzen der Beratung	1
1.1 Nutzen der Unternehmensberatung	1
1.1.1 Was bringen Berater?	1
1.1.2 Kochrezepte von Beratern	2
1.2 Consultant's Scorecard – Wie Berater ihren Nutzen nachweisen	4
1.2.1 Der Balanced Scorecard-Ansatz.....	5
1.2.2 Der Return on Investment (ROI)-Prozess	7
1.3 Erfolgsmessung in der Beratung	9
1.3.1 Cui bono? – Der Paradigmenwechsel im Consulting	9
1.3.2 Value based Consulting.....	10
1.3.3 Klientenzufriedenheitsanalysen als Instrumente des Value based Consulting	12
1.3.4 Werttreiber Consultant	17
1.3.5 Wertmanagement	18
2 Beratungsqualität	21
2.1 Ethik, Werte, Normen: How would I explain this to Marvin?	21
2.2 Qualität in der Beratung	22
2.3 Mitgehangen, mitgefangen – Die Pleiten und ihre Berater	23
2.4 Die schwarzen Schafe	25
2.5 Die Metastasen des George S. May – ein Fallbeispiel	27
2.6 Unfairer Wettbewerb durch Eigenprojekte.....	40
2.7 Consulting Governance	43
2.7.1 Consulting Governance als Qualitätsmaßstab	43
2.7.2 Nutzen von Consulting Governance.....	44
3 Beratungsprodukte, Beratungsfelder und Problemlösungsmethoden	47
3.1 Wie entwickelt man Beratungsprodukte?.....	47
3.1.1 Was sind Beratungsprodukte?	47
3.1.2 Modelle der Produktentwicklung	48

3.2	Reputation Management als Beratungsprodukt.....	51
3.2.1	Was ist Reputation?.....	51
3.2.2	Beratungsprodukt – Konzeption.....	52
3.2.3	Reputation Management.....	57
3.3	Lean Consulting® mit Balanced Scorecard	60
3.4	Supply Chain Management als Beratungsfeld.....	65
3.5	Innovationsmanagement als Beratungsfeld	66
3.6	Beratungsfeld CRM : Kundensegmentierung.....	68
3.7	Gemeinkostenwertanalyse – Der Klassiker.....	69
3.7.1	Das Imageproblem der GWA.....	69
3.7.2	Kostensenkung als Problemlösungsmethode.....	71
3.8	Morphologie als Problemlösungsmethode	73
3.8.1	Mehrdimensionale Morphologie	73
3.8.2	Konzeptionelle mehrdimensionale Morphologie	74
3.8.3	Sequentielle mehrdimensionale Morphologie	80
3.8.4	Modifizierende Morphologie (Attribute Listing)	81
3.8.5	Zweidimensionale Morphologie.....	83
3.9	Data Mining zum heben der Informationsschätze in Unternehmen	85
3.10	Komplexitätsanalyse als Beratungsprodukt.....	91
3.10.1	Komplexitätsanalyse I zur Optimierung der Sortimentsbreite	93
3.10.2	Komplexitätsanalyse II zur Optimierung überlanger Wertschöpfungsketten.....	98
3.10.3	Komplexitätsanalyse III zur Optimierung der Geschäftsfunktionen	103
3.11	Methoden der Prozessflussanalyse	106
3.12	Umfeldanalyse- das Stiefkind der Beratungspraxis.....	116
3.12.1	Allgemeine Umfelder	116
3.12.2	Unternehmensspezifische Umfelder.....	123
3.13	The Toyota way.....	127
3.13.1	Toyota geht überall.....	127
3.13.2	Schlank dank Toyota	128
3.14	Shared Services	130
3.14.1	Shared Services als Beratungsprodukt	130
3.14.2	Trends bei Shared Services	132
3.15	Public Private Partnership	133
3.15.1	PPP – Public Private Partnership als Beratungsfeld.....	133
3.15.2	Beratungskompetenz bei PPP-Projekten	134
3.16	Politikberatung	137
3.16.1	Die Beraterrepublik: Politikberatung quo vadis?	137
3.16.2	Politikberatung durch Unternehmensberater?	138

4	Spezialthemen	143
4.1	IAS	143
4.2	Corporate Governance: Sarbanes Oxley Act.....	144
4.3	Corporate Governance.....	147
4.3.1	Goldtausch	147
4.3.2	Kodifizierung der Corporate Governance	148
4.4	Basel II	151
4.4.1	Sterne und Mützen	151
4.4.2	Mittelstand und Rating	152
4.4.3	Bonitätsbeurteilung der Banken	154
4.5	Call Center	157
4.6	Value Nets.....	161
4.6.1	Supply Chain Management	161
4.6.2	Zukunft des E-business	162
4.7	Insolvenzordnung.....	163
5	Internes Consulting	165
5.1	Vom Zentralbereich zum Business Partner	165
5.2	Die Leistungsvereinbarung – auch interne Consultants haften	167
5.2.1	Die neue Schuldrechtsreform	167
5.2.2	Qualität in der Beratung	168
5.3	Sind interne Consultants Wettbewerber?	169
5.4	Analyse des internen Beratungsmarktes.....	170
5.4.1	Allgemeiner Hinweis zu Marktanalyse und Durchführung.....	171
5.4.2	Imageanalyse.....	171
5.4.3	Bedarfsanalyse	174
5.4.4	Wettbewerbsanalyse.....	176
5.4.5	Erfahrungsanalyse aus der Zusammenarbeit mit Beratern	178
5.4.6	Anforderungsanalyse (Erwartungen).....	179
6	Beratungsmarkt	183
6.1	Trends.....	183
6.2	WP – Gesellschaften: Rückkehr ins Consultinggeschäft.....	187
6.3	Consulting Banking – Unternehmensberatung als Bankdienstleistung	188
6.4	Szenario Beratungsmarkt	190
6.5	Überprofessioneller Begriffsbrei	191
6.6	Brauchen Berater einen Vertrieb?	193

7	Executive Search/ Personalberatung	195
7.1	Outsourcing Indien	195
7.2	Führungsanforderungen in Krisenzeiten	196
7.3	Perspektiven in der Personalberatung	198
7.4	Proaktive Vorgehensweisen	200
7.5	Variable Führungskräftevergütung	207
7.5.1	Reizthema	207
7.5.2	Veränderung der Führungskräftevergütung	208
7.6	Innovation in der Personalberatung	209
7.6.1	Sind Personalberater innovativ?	209
7.6.2	Wissensmanagement als Erfolgsfaktor im VW-Konzern	210
8	Consultingunternehmen- der eigene Geschäftsbetrieb	213
8.1	Reputation	213
8.1.1	Reputational Capital	213
8.1.2	Reputation Management	214
8.2	Consulting for Equity	216
8.3	Mission Impossible, Namensgebung	218
8.4	E-Consulting: Ist Internetbasierte Beratung die Zukunft?	219
8.5	Beratungsmarketing und CRM	227
8.6	Effizienzkiller Jugendwahn	228
8.7	F & E in Beratungsunternehmen	229
8.8	Erfolgshonorare – Ein Tabu löst sich auf	230
8.9	Eigenprojekte	231
8.10	No profile heißt no profit	234
8.11	Leistungsformen: Hart oder weich?	237
8.12	Management auf Zeit	238
8.12.1	Interim Management	238
8.12.2	Potenziale des Einsatzes von Management auf Zeit	240
8.13	Bonusvergütung in Beratungsunternehmen	242
8.14	Being public: Ein Problem für Beratungsunternehmen?	248
9	Pioniere der Branche und ihre Unternehmen	253
9.1	A.T. Kearney	253
9.1.1	Pionier Andrew Thomas Kearney	253
9.1.2	Wie geht es weiter mit A.T. Kearney?	255

9.2	Europäischer Pionier: Serge Kampf	257
9.2.1	Serge Kampf.....	257
9.2.2	Post Merger Integration CGE&Y	263
9.2.3	CGE&Y- Wie steht es um Europas größtes Beratungsunternehmen?.....	265
9.3	James Oscar McKinsey	267
9.3.1	Vita von James Oscar McKinsey	267
9.3.2	Allgemeiner Leitfaden für Unternehmensanalysen	274
9.4	Arthur D. Little.....	308
9.5	William Bain	310
9.6	Kurt Salmon	315
9.7	Frederick Winslow Taylor.....	317
9.8	Lyndall F. Urwick	323
9.9	William Manson Mercer	325
9.10	John Diebold	330
9.11	Bruce D. Henderson	335
9.12	Edwin G. Booz	337
9.13	Ernest Edward Butten.....	342
9.14	Gerhard Kienbaum	350
9.15	Karl Baumgartner	352
9.16	Hans-Georg Plaut	358
9.17	Olaf Mummert.....	361
9.18	Remo Malinverni.....	363
9.19	Charles Eugène Bedaux.....	365
9.20	Roland Berger	372
10	Vermischtes und Historisches	377
10.1	Der Chefvolkswirt.....	377
10.2	Sie kommen!	378
10.3	Nestbeschmutzer und Wadenbeißer	379
10.4	Auftragsflexibilität	380
10.4.1	Job-Agentur für Auftragsflexibilität.....	380
10.4.2	Wie flexibel sind Beratungsunternehmen?.....	381
10.5	M & A im IT-Markt im Lichte schöpferischer Zerstörung	383